

## ABSTRAK

Penelitian dilakukan untuk mengetahui efektivitas CVP (*cost-volume-profit*) yang terdiri dari harga jual, biaya produksi dan volume penjualan terhadap realisasi perencanaan laba home industri minuman tradisional "Ning's". Data yang dikumpulkan untuk memenuhi penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik analisis data yang digunakan adalah metode Deskriptif Kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas volume penjualan home industri "Ning's" sering mengalami masalah dalam merealisasikan perencanaan laba karena adanya retur penjualan akibat barang rusak dan mendekati kadaluarsa. Perlakuan terhadap produk mendekati kadaluarsa dengan menjual kembali tanpa memberikan diskon kepada konsumen membuat volume penjualan dan penerimaan laba rendah yang mengakibatkan realisasi penerimaan laba tidak sesuai dengan perencanaan laba yang dibuat. Solusi yang tepat atas masalah tersebut adalah home industri "Ning's" bisa memberikan diskon atas produk yang mendekati kadaluarsa, sehingga konsumen lebih tertarik untuk membeli produk tersebut yang artinya bisa menaikkan volume penjualan produk dan penerimaan laba.

**Kata Kunci : CVP (*Cost-Volume-Profit*), Perencanaan Laba, Realisasi Laba.**

## ABSTRACT

*The study was conducted to determine the effectiveness of CVP (cost-volume-profit) consisting of selling prices, production costs and sales volumes towards the realization of profit planning for the traditional beverage industry of "Ning's". Data collected to fulfill this research are primary data and secondary data. The data analysis technique used is descriptive qualitative method. The results showed that the effectiveness of sales volume in traditional beverage industry "Ning's" often had problems in realizing profit planning because of sales returns due to damaged goods and near expiration. The treatment of products is close to expiration by reselling without giving discounts to consumers making sales volumes and receipts of earnings low which results in the realization of earnings receipts not in accordance with the planned profit made. The right solution to the problem is that the home industry "Ning's" can provide discounts on products that are close to expiration, so that consumers are more interested in buying the product, which means that it can increase the volume of product sales and revenue earnings.*

***Keyword :CVP (Cost-Volume-Profit), Profit Planning, Profit Realization.***